



Top-Verkäufer

- ➔ Sie sind bei der Akquise systematischer.
- ➔ Sie sind aktiver bei der Suche nach neuen Kunden.
- ➔ Sie segmentieren Kunden nach Kundenwert und verträdeln keine Zeit mit nicht werthaltigen Kunden.
- ➔ Sie achten auf die Qualität ihrer Termine und fahren nicht vorschnell zu potenziellen Kunden.
- ➔ Sie sind perfekt am Telefon und sondieren den tatsächlichen Bedarf.
- ➔ Sie setzen sich klare und eindeutige Ziele.
- ➔ Sie entwickeln passende Aktivitäten und richten ihr tägliches Handeln an diesen Zielen aus.
- ➔ Sie bereiten Kundengespräche genauestens vor.
- ➔ Sie kennen die Marktsituation, die Wünsche und Probleme Ihrer Zielkunden.
- ➔ Sie nutzen das Wissen, um Kunden bessere Angebote als die Konkurrenz zu machen.
- ➔ Sie haben ein wirkliches Interesse an Ihrem Kunden.
- ➔ Sie achten auch auf die körpersprachlichen Signale Ihrer Kunden.
- ➔ Sie haben die Gesprächsführung im Griff, fragen viel und reden erst dann, wenn es darauf ankommt.
- ➔ Sie nutzen jede Gelegenheit zur beiläufigen Kundenpflege.
- ➔ Sie nutzen jede Gelegenheit zur Marktbeobachtung.
- ➔ Sie spüren Trends auf und liefern Ihren Kunden aktuelle Informationen.
- ➔ Sie sind guter Beziehungsmanager.
- ➔ Sie sind Profi im Empfehlungsmarketing.
- ➔ Sie verfügen über ein weit verzweigtes und gut funktionierendes Netzwerk, das sogar die Kunden Ihrer Kunden umfasst.
- ➔ Sie haben ein hohes Fachwissen bezüglich Ihres Produktes, Ihres Marktes und des Marktes Ihres Kunden.
- ➔ Sie kennen Ihre Wettbewerber genau.
- ➔ Sie sind verlässlich.
- ➔ Sie bereiten Kundengespräche systematisch nach und überlegen, wie sie Ihre Erfolgsquote künftig verbessern könnten.
- ➔ Sie verstehen sich als Experte und Helfer.
- ➔ Sie haben Werte, die zu den Unternehmenswerten passen.
- ➔ Sie verstehen sich als Unternehmer im Unternehmen, als eigenverantwortlicher Manager des eigenen Gebiets/Segments.
- ➔ Sie sind Partner der Kunden auf gleicher Augenhöhe.